

Van Keirsbilck Nicolas

Mémoire en vue de l'obtention du master en ingénieur de gestion

2015-2017

Université Catholique de Louvain - Louvain School of Management

Promoteur : Mr Neysen

Titre : Start-up biotechnologiques en Belgique : optimisation du couple stade de maturité / sources de financement.

Question : Quelle stratégie de financement optimale pour les start-up biotechnologiques en Belgique ? Analyse en fonction des stades de maturité des entreprises et des sources de financement.

Annexes du mémoire

Table des matières

Annexes	1
1. Liste des acronymes employés.....	1
2. Glossaire	2
3. Définitions des catégories de techniques biotechnologiques de l'OCDE.....	4
4. Tableaux chiffres de la biotechnologie entre 2012 et 2016 dans le monde et l'Europe tirés des rapports EY 2014, 2015, 2016, 2017	5
5. Questionnaire 1 - Rencontre et interview d'entrepreneurs d'entreprises biotechnologiques belges	7
6. Questionnaire 2 - Enquête en ligne d'entrepreneurs d'entreprises biotechnologiques belges - Texte en français	10
7. Questionnaire 2 - Enquête en ligne d'entrepreneurs d'entreprises biotechnologiques belges - Texte en anglais.....	16
8. Questionnaire 2 - Enquête en ligne d'entrepreneurs d'entreprises biotechnologiques belges - Texte en néerlandais	22
9. Questionnaire 2 - Enquête en ligne en français - Captures d'écran.....	28
10. Questionnaire 2 - Enquête en ligne en anglais - Captures d'écran	39
11. Questionnaire 2 - Enquête en ligne en néerlandais - Captures d'écran	49
12. Tableaux de résultats de l'enquête	60
13. Résultats de l'enquête par stade de maturité, région, âge, type de start-up, siège social, etc. 71	
14. Liste des entreprises contactées pour l'enquête en ligne - Contacts	75

Annexes

1. Liste des acronymes employés

3F : Family, Friends and Fools

BA : Business Angel(s)

CVC : Corporate Venture Capitalist(s)

R&D : Recherche et Développement

SA : Société anonyme

SPRL : Société Privée à Responsabilité Limitée

SCRL : Société Coopérative à Responsabilité Limitée

SPRL-U : Société Privée à Responsabilité Limitée Unipersonnelle

VC : Venture Capitalist(s)

2. Glossaire

Aquaculture : « *Production d'organismes aquatiques en eau douce, saumâtre ou marine et dans des conditions contrôlées ou semi-contrôlées par l'homme, qu'il s'agisse d'animaux (→ poissons, crustacés, mollusques, etc.) ou de végétaux (algues). [Par extension, transformation et commercialisation de ces productions.]* » (Larousse, s.d.)

Bioénergie : « *Énergie renouvelable obtenue par transformation chimique de la biomasse.* » (Larousse, s.d.)

Bio-informatique : « *Application de la recherche en informatique au progrès des connaissances dans les sciences de la vie.* » (Larousse, s.d.)

Business model : « *Un modèle économique (ou business model) décrit les principes selon lesquels une organisation crée, délivre et capture de la valeur.* » (Osterwalder, A., cité dans Gonzalez, E., s.d.)

Health Care : Soins de santé.

Ingénierie thérapeutique : ou Ingénierie tissulaire. « *Ensemble de techniques qui font appel aux principes et aux méthodes de l'ingénierie et des sciences de la vie pour comprendre les relations entre les structures et les fonctions des tissus normaux et pathologiques des mammifères, et pour développer des substituts biologiques pouvant restaurer, maintenir ou améliorer les fonctions des tissus.* » (Office Québécois de la langue française, 2013)

Leasing : ou Crédit-bail. « *Opération de location de biens d'équipement, ou de biens immobiliers à usage professionnel, lorsque cette opération donne au locataire la facilité d'acquérir tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer. (Cette technique permet aux industriels de ne pas immobiliser une partie importante de leurs fonds propres.)* » (Larousse, s.d.)

Obligations : « Titre de créance négociable, représentant une fraction d'un prêt à intérêt consenti à une société privée ou à une collectivité publique lors de l'émission d'un emprunt (dit emprunt obligataire). » (Larousse, s.d.)

Règle de minimis : Règle s'appliquant aux entreprises des pays de l'Union Européenne concernant le montant maximum à recevoir par les autorités publiques sur une période déterminée (Commission Européenne, 2006).

« La règle de minimis fait partie des règlements décidés par l'Union Européenne pour encadrer le fonctionnement des aides aux entreprises. Cette règle appartient aux textes définissant les intensités d'aide pouvant être accordées aux entreprises.

La règle de minimis prévoit qu'une même entreprise ne peut recevoir que 200 000 € d'aides dites de minimis sur une période de 3 exercices fiscaux.

Plusieurs choses doivent être précisées :

- *la période de 3 exercices fiscaux est calculée de manière glissante. La période doit donc comprendre l'exercice fiscal en cours, ainsi que les 2 exercices fiscaux précédents,*
- *le plafond de 200 000 € est un plafond qui ne doit pas être dépassé, même par une seule aide. Le cumul des aides de minimis perçues par une entreprise doit toujours rester inférieur à 200 000 €. L'aide qui aboutirait au dépassement de ce plafond ne pourra pas être considérée comme autorisée comme aide de minimis, et ne sera pas accordée,*
- *le plafond de 200 000 € tient compte de l'ensemble des aides de minimis déjà obtenues par l'entreprise, quelle que soit leur forme (subvention, avance remboursable, aide fiscale, etc.). » (Chambre de Commerce et d'Industrie de France, 2017)*

Sciences de la vie : « disciplines scientifiques qui étudient les êtres vivants (biologie, médecine, agronomie, biotechnologies, recherche pharmaceutique, etc.). » (Larousse, s.d.)

3. Définitions des catégories de techniques biotechnologiques de l'OCDE

« **ADN/ARN** : *Génomique, pharmacogénomique, sondes géniques, génie génétique, détermination de séquences/synthèse/amplification de l'ADN/ARN, profil de l'expression génique et utilisation de la technologie antisense.*

Protéines et autres molécules : *Détermination de séquences/synthèse/ingénierie des protéines et peptides (y compris les hormones à grosse molécule) ; amélioration des méthodes d'administration des médicaments à grosse molécule ; protéomique, isolation et purification des protéines, signalisation, identification des récepteurs cellulaires.*

Culture et ingénierie des cellules et des tissus : *Culture de cellules/tissus, génie tissulaire (y compris les structures d'échafaudage tissulaires et le génie biomédical), fusion cellulaire, vaccins/stimulants immunitaires, manipulation embryonnaire.*

Techniques biotechnologiques des procédés : *Fermentation au moyen de bioréacteurs, procédés biotechnologiques, lixiviation biologique, pulpation biologique, blanchiment biologique, désulfuration biologique, biorestauration, biofiltration et phytorestauration.*

Vecteurs de gènes et d'ARN : *Thérapie génique, vecteurs viraux.*

Bioinformatique : *Construction de bases de données sur les génomes, les séquences de protéines ; modélisation de procédés biologiques complexes, y compris les systèmes biologiques.*

Nanobiotechnologie : *Applique les outils et procédés de nano/microfabrication afin de construire des dispositifs permettant d'étudier les biosystèmes, avec des applications dans l'administration des médicaments, des diagnostics, etc. »*

(OCDE, 2005a)

4. Tableaux chiffres de la biotechnologie entre 2012 et 2016 dans le monde et l'Europe tirés des rapports EY 2014, 2015, 2016, 2017

X	2012	2013	2014	2015* (attention : ici monde = US et EU)	2016* (attention : ici monde = US et EU)
Nombre de compagnies publiques (monde)	602	616	714	670	708
Nombre de compagnies publiques (EU)	169	168	196	234	259
Nombre de compagnies publiques (US)	316	339	409	442	449
Nombre de compagnies privées EU	1934	1915	2066	2025	/
Nombre de compagnies privées US	2061	2010	2354	2336	/
Dépenses R&D monde (US\$b)	25,4	29,1	35,4	40,1	45,7
Dépenses R&D EU (US\$b)	5,02	4,834	5,6	6,2	6,9
Dépenses R&D US (US\$b)	19,4	23,3	28,8	33,9	38,8
Net income monde (US\$b)	5,1	4,3	14,85	16,6	7,9
Net income EU (US\$b)	0,184	1,033	3,25	1,0	-1,3
Net Income US (US\$b)	4,4	2,6	10,6	15,6	9,2
Market capitalization monde (US\$b)	478,7	791,8	1063	1071	862 ,5
Market capitalization EU (US\$b)	80,1	115,3	162,2	182,2	164,2
Market capitalization US (US\$b)	361,3	633,0	853,8	889,3	698,6

Nombre employés monde	165.400	178.850	183.610	203.850	203.210
Nombre employés EU	52.540	55.030	58.770	72.160	67.460
Nombre employés US	99.910	109.530	110.090	131.690	135.750

5. Questionnaire 1 - Rencontre et interview d'entrepreneurs d'entreprises biotechnologiques belges

Histoire de l'entrepreneur et de la PME.

Financement de l'entreprise :

1. Comment avez-vous financé le lancement de la PME ?
2. A quel moment ?
3. Quelles sources de financement avez-vous utilisé ?
4. Lors de quel stade de maturité de votre entreprise ?
5. Quels montants avez-vous perçus de chaque source ?
6. De combien aviez-vous besoin au total ?
7. Avez-vous essuyé des refus de financement de certaines sources ?
8. Pourquoi ?
9. Avez-vous encore besoin de financement externe maintenant ?
10. Pourquoi ? Et pour quel montant ?
11. Avez-vous bénéficié d'accompagnement de type incubateurs-accélérateurs ? ...

Recherche et Développement :

1. Quelle R&D a été mise en place ?
2. Quand avez-vous commencé le processus de R&D ?
3. En faites-vous encore ? Ou est-ce terminé ? Ou continuez-vous à en faire ?
4. Pourquoi en faites-vous toujours ? Pour "vous tenir à jour" (des nouvelles technologies et/ou par rapport au marché) ou pour continuer à avancer/développer de nouveaux projets/produits ?
5. Combien de temps votre processus de R&D a-t-il duré ?
6. Avez-vous été accompagné pour réaliser votre R&D ?
7. Par qui/quelle infrastructure (Université, Laboratoire, Entreprise externe, ...) ?

Stratégie commerciale :

1. Quelle est votre stratégie commerciale ?
2. Comment l'avez-vous construite ?
3. Avec qui/quel partenaire ?

4. A-t-elle changé depuis vos débuts ?
5. Quels en sont les retours ?
6. Les retours correspondent-ils à vos attentes de départ ?

Relation/rapport avec incubateur/accélérateur (si accompagnement):

1. Pourquoi avez-vous choisi d'être accompagné par un incubateur/accélérateur ?
2. Quels services attendiez-vous ?
3. Quels avantages attendiez-vous ?
4. Les services/avantages reçus correspondent-ils aux attentes de départ ?
5. Etes-vous satisfait de l'accompagnement reçu ?

Engagement personnel :

1. Combien d'employés travaillent dans votre entreprise ?
2. A quel moment les avez-vous engagés ?
3. Avec quels moyens ?
4. Les moyens de l'entreprise étaient-ils suffisants ?
5. Prévoyez-vous d'engager dans le futur ?
6. En quel nombre ?
7. A quel moment/terme ?
8. Dans quel but ?

Nouveaux projets :

1. Votre entreprise a-t-elle de nouveaux projets pour le moment ?
2. Lesquels ?
3. Dans quel but ?
4. A quel horizon de temps prévoyez-vous développer ces nouveaux projets ?
5. Disposez-vous des moyens (financement, personnel, ...) nécessaires pour ce nouveau projet ?
6. Si oui, lesquels ?
7. Si non, comment allez-vous trouver ces moyens ?

Soutiens publics :

1. Votre entreprise a-t-elle déjà bénéficié de soutiens publics ?

2. De quel type ? (subside, investissement, avance récupérable, ...)
3. Lesquels ?
4. Pour quel montant ?
5. Les avez-vous déjà reçus ou les processus sont-ils en cours ?
6. Prévoyez-vous d'en demander d'autres ?
7. Par rapport à la règle des minimis, où en êtes-vous ?
8. Comment avez-vous été au courant de ces subsides ?

6. Questionnaire 2 - Enquête en ligne d'entrepreneurs d'entreprises biotechnologiques belges - Texte en français

Q1 Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor het onderzoek

- Français (1)
- English (2)
- Nederlands (3)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q2 Où le siège social de votre entreprise est-il basé ?

- Wallonie (1)
- Région Bruxelles-Capitale (2)
- Flandre (3)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q3 De quel type est de votre entreprise ?

- Start-up indépendante (1)
- Spin-off universitaire (2)
- Spin-out d'entreprise (3)
- Autre (Précisez) (4) _____

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q4 Depuis combien de temps votre entreprise est-elle créée ?

- Moins d'1 an (1)
- 1 à 3 ans (2)
- 3 à 5 ans (3)
- 5 à 7 ans (4)
- Plus de 7 ans (5)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q5 Combien d'employés travaillent dans votre entreprise ?

- 1 à 10 (1)
- 11 à 50 (2)
- 51 à 250 (3)
- Plus de 250 (4)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q6 Quel est le chiffre d'affaires annuel de votre entreprise ?

- Moins de 100.000 € (1)
- De 100.000 € à 500.000 € (2)
- De 500.000 € à 1 million € (3)
- De 1 million € à 5 millions € (4)
- Plus de 5 millions € (5)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q7 Quel est le nom de votre entreprise ?

- Nom : (1) _____
- Je ne souhaite pas divulguer le nom de mon entreprise pour cette enquête (2)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q8 Quel est le numéro d'entreprise BCE de votre firme ?

- Numéro : (1) _____
- Je ne souhaite pas divulguer le numéro BCE de mon entreprise pour cette enquête (2)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q9 Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisé durant la phase d'amorçage de votre entreprise ? Dans la phase d'amorçage de la start-up, l'entrepreneur a une idée, un concept d'un produit ou service qu'il voudrait commercialiser. Les activités clés sont les suivantes : R&D, business plan initial, études de marché, proof of concept, prototypage, dépôts de brevet et tests/validation cliniques du produit.

- Fonds propres des fondateurs (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)

- Fonds de capital-risque / Venture Capitalists (4)
- Fonds d'investissements semi-public (5)
- Fondations (6)
- Universités (7)
- Incubateurs (8)
- Accélérateurs / Concours (9)
- Institutions Financières (Banques) (10)
- Aides publiques / Subsidés Régionaux, Fédéraux ou Européens (11)
- Crowdfunding (12)
- Autre (Précisez) (13) _____
- Aucun (14)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q10 Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisés durant la phase de démarrage de votre entreprise ? L'entreprise est créée officiellement et elle commence à développer la commercialisation de son produit ou service. Les fonds sont utilisés pour le lancement de l'entreprise, le développement du ou des produit(s), la stratégie marketing, la recherche de partenaires, etc.

- Fonds propres des fondateurs (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Fonds de capital-risque / Venture Capitalists (4)
- Fonds d'investissements semi-public (5)
- Fondations (6)
- Universités (7)
- Incubateurs (8)
- Accélérateurs (9)
- Institutions financières (Banques) (10)
- Aides publiques / Subsidés Régionaux, Fédéraux ou Européens (11)
- Crowdfunding (12)
- Autre (Précisez) (13) _____
- Aucun (14)
- Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q11 Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisés durant la phase de développement initial / lancement de votre entreprise ? Durant cette phase, la production puis la

commercialisation débutent. L'objectif est de pénétrer le marché. Les fonds sont utilisés pour la production et le marketing. L'entreprise cherche à devenir rentable.

- Fonds propres des fondateurs (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Fonds capital-risque - Venture Capitalists (4)
- Fonds d'investissements semi-public (5)
- Fondations (6)
- Universités (7)
- Incubateurs (8)
- Accélérateurs (9)
- Institutions financières (Banques) (10)
- Aides publiques / Subsidies Régionaux, Fédéraux ou Européens (11)
- Crowdfunding (12)
- Autre (Précisez) (13) _____
- Aucun (14)
- Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q12 Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisés durant la phase de croissance de votre entreprise ? Les activités et les ventes de l'entreprise augmentent, ainsi que les moyens de productions et le nombre d'employés. Le but pour l'entreprise est d'étendre son marché (au niveau national ou international).

- Fonds propres des fondateurs (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Fonds capital-risque - Venture Capitalists (4)
- Fonds d'investissements semi-public (5)
- Fondations (6)
- Universités (7)
- Incubateurs (8)
- Accélérateurs (9)
- Institutions financières (Banques) (10)
- Aides publiques / Subsidies Régionaux, Fédéraux ou Européens (11)
- Crowdfunding (12)
- Autre (Précisez) (13) _____
- Aucun (14)
- Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q13 Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisé durant la phase de maturité de votre entreprise ? L'entreprise est établie sur son marché et solide financièrement. Ses processus deviennent standardisés et elle est présente au niveau international.

- Fonds propres des fondateurs (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Fonds capital-risque - Venture Capitalists (4)
- Fonds d'investissements semi-public (5)
- Fondations (6)
- Universités (7)
- Incubateurs (8)
- Accélérateurs (9)
- Institutions financières (Banques) (10)
- Aides publiques / Subsidies Régionaux, Fédéraux ou Européens (11)
- Crowdfunding (12)
- Autre (Précisez) (13) _____
- Aucun (14)
- Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q14 Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisé durant la phase mezzanine de votre entreprise ? Phase de préparation à la sortie de capital des investisseurs initiaux, c'est-à-dire à leur remboursement.

- Fonds propres des fondateurs (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Fonds capital-risque - Venture Capitalists (4)
- Fonds d'investissements semi-public (5)
- Fondations (6)
- Universités (7)
- Incubateurs (8)
- Accélérateurs (9)
- Institutions financières (Banques) (10)
- Aides publiques / Subsidies Régionaux, Fédéraux ou Européens (11)
- Crowdfunding (12)
- Autre (Précisez) (13) _____

- Aucun (14)
- Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q15 Quelle stratégie de sortie de capital des investisseurs a été effectuée dans votre entreprise ? Sortie de capital des investisseurs initiaux, c'est-à-dire remboursement de leur mise initiale + plus-value. Fin du partenariat entre l'entreprise et l'investisseur.

- Entrée en bourse (Initial Public Offering) (1)
- Fusion ou acquisition avec/par une autre entreprise (Merger and Acquisition) (2)
- Rachat par l'équipe managériale (Management Buy Out) (3)
- Autre (Précisez) (4) _____
- Aucun (5)
- Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase (6)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q16 Voulez-vous rajouter un élément à vos réponses à cette enquête ou faire une remarque quelconque ?

- Oui (1) _____
- Non (2)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Français est sélectionné

Q17 Merci beaucoup pour votre temps, vos réponses et votre aide ! Toutes vos réponses resteront confidentielles. Seul le nom de votre entreprise sera cité si vous l'avez mentionné plus tôt, mais aucune information précise n'y sera liée. Les résultats de cette enquête seront analysés et utilisés pour la réalisation de mon mémoire sur les outils de financement des start-ups actives dans le secteur des biotechnologies en Belgique. Si vous désirez recevoir une copie de mon mémoire, envoyez-moi un mail à cette adresse (nicolas.vankeirsbilck@student.uclouvain.be) pour que je puisse vous la faire parvenir. N'hésitez pas si vous avez des questions/commentaires. Encore merci !

7. Questionnaire 2 - Enquête en ligne d'entrepreneurs d'entreprises biotechnologiques belges - Texte en anglais

Q1 Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor het onderzoek

- Français (1)
 - English (2)
 - Nederlands (3)
-

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q2 Where is the head office of your company based ?

- Wallonie (1)
- Brussels-Capital Region (2)
- Flanders (3)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q3 What type of business is your company ?

- Independent start-up (1)
- University spin-off (2)
- Business' spin-out (3)
- Other (Specify) (4) _____

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q4 How long has your business been created ?

- Less than 1 year (1)
- 1 to 3 years (2)
- 3 to 5 years (3)
- 5 to 7 years (4)
- More than 7 years (5)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q5 How many employees work for your company ?

- 1 to 10 (1)
- 11 to 50 (2)
- 51 to 250 (3)
- More than 250 (4)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q6 What is the annual turnover of your company ?

- Less than 100.000€ (1)
- 100.000 € to 500.000 € (2)
- 500.000 € to 1 million € (3)
- 1 million € to 5 million € (4)
- More than 5 million € (5)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q7 What is the name of your company ?

- Name : (1) _____
- I do not want to disclose the name of my company for this survey (2)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q8 What is your company's ECB number ?

- Number : (1) _____
- I do not want to disclose my company's ECB number for this survey (2)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q9 Which financial tool(s) did you use during the seed stage (concept phase) of your business ? In the seed stage of the start-up, the entrepreneur has an idea, a concept of a product or service that he would like to market. Key activities of this stage are: R & D, initial business plan, market research, proof of concept, prototyping, possible patents filings and clinical testing / validation of the product.

- Equity of the founders (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)

- Semi-public Investments funds (5)
- Foundations (6)
- Universities (7)
- Business incubators (8)
- Accelerators (9)
- Financial institutions (Banks) (10)
- Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies (11)
- Crowdfunding (12)
- Other (Specify) (13) _____
- None (14)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q10 What financial tool(s) did you use during the start-up stage of your business ? The company is officially created and is beginning to develop the marketing of its product or service. The funds are used for the launch of the company, the development of the product(s), marketing strategy, search for partners, etc.

- Equity of the founders (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)
- Semi-public Investment Funds (5)
- Foundations (6)
- Universities (7)
- Business incubators (8)
- Accelerators (9)
- Financial Institutions (Banks) (10)
- Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies (11)
- Crowdfunding (12)
- Other (Specify) (13) _____
- None (14)
- My company has not yet reach this stage (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q11 What financial tool(s) did you use during the initial development/early stage of your business ? During this phase, production and marketing begin. The goal is to penetrate the market. The funds are used for production and marketing. The company is looking to become profitable.

- Equity of the founders (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)
- Semi-public Investment Funds (5)
- Foundations (6)
- Universities (7)
- Business incubators (8)
- Accelerators (9)
- Financial Institutions (Banks) (10)
- Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies (11)
- Crowdfunding (12)
- Other (specify) (13) _____
- None (14)
- My company has not yet reach this stage (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q12 What financial tool(s) did you use during the growth stage of your business ? The activities and sales of the company increase, as well as the means of production and the number of employees. The goal for the company is to expand its market (nationally or internationally).

- Equity of the founders (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)
- Semi-public Investment Funds (5)
- Foundations (6)
- Universities (7)
- Business incubators (8)
- Accelerators (9)
- Financial Institutions (Banks) (10)
- Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies (11)
- Crowdfunding (12)
- Other (specify) (13) _____
- None (14)
- My company has not yet reach this stage (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q13 What financial instrument (s) did you use during the maturity stage of your business ?
The company is established in its market and solid financially. Its processes become standardized and it is present at the international level.

- Equity of the founders (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)
- Semi-public Investment Funds (5)
- Foundations (6)
- Universities (7)
- Business Incubators (8)
- Accelerators (9)
- Financial Institutions (Banks) (10)
- Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies (11)
- Crowdfunding (12)
- Other (Specify) (13) _____
- None (14)
- My company has not yet reach this stage (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q14 What financial instrument (s) did you use during the mezzanine stage of your business ?
Preparation phase for investors' exit of capital (their reimbursement).

- Equity of the Founders (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)
- Semi-public Investment Funds (5)
- Foundations (6)
- Universities (7)
- Business incubators (8)
- Accelerators (9)
- Financial Institutions (Banks) (10)
- Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies (11)
- Crowdfunding (12)
- Other (Specify) (13) _____
- None (14)
- My company has not yet reach this stage (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q15 What investors' exit strategy did your company used ? Capital outflow from initial investors (repayment of initial investment + capital appreciation). End of the partnership between the company and the investor.

- Initial Public Offering (1)
- Merger and Acquisition (2)
- Management Buy Out (3)
- Other (Specify) (4) _____
- None (5)
- My company has not yet reach this stage (6)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q16 Do you want to add something to your responses to this survey or make any comments ?

- Yes (1) _____
- No (2)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... English est sélectionné

Q17 Thank you very much for your time, your answers and your help ! All your answers will remain confidential. Only the name of your company will be quoted if you mentioned it earlier, but no specific information will be linked to it. The results of this survey will be analyzed and used for the realization of my thesis on the optimization of financing tools for start-ups in the biotech industry in Belgium. If you wish to receive a copy of my thesis, send me an e-mail to this address (nicolas.vankeirsbilck@student.uclouvain.be) so that I can send it to you. Don't hesitate if you have any question/comment. Thanks again !

8. Questionnaire 2 - Enquête en ligne d'entrepreneurs d'entreprises biotechnologiques belges - Texte en néerlandais

Q1 Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor het onderzoek

- Français (1)
- English (2)
- Nederlands (3)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q2 Waar is het hoofdkantoor van uw bedrijf gevestigd ?

- Wallonië (1)
- Brussels Hoofdstedelijk Gewest (2)
- Vlaanderen (3)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q3 Welk type onderneming is uw bedrijf ?

- Zelfstandige startende onderneming (1)
- Universitaire spin-off (2)
- Spin-out van een bedrijf (3)
- Anders (Graag details indien mogelijk) (4) _____

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q4 Hoe lang bestaat uw bedrijf reeds ?

- Minder dan 1 jaar (1)
- 1 tot 3 jaar (2)
- 3 tot 5 jaar (3)
- 5 tot 7 jaar (4)
- Meer dan 7 jaar (5)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q5 Hoeveel werknemers werken in uw bedrijf?

- 1 tot 10 (1)
- 11 tot 50 (2)
- 51 tot 250 (3)
- Meer dan 250 (4)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q6 Wat is de jaaromzet van uw bedrijf?

- Minder dan 100.000€ (1)
- 100.000 € tot 500.000 € (2)
- 500.000 € tot 1 miljoen € (3)
- 1 miljoen € tot 5 miljoen € (4)
- Meer dan 5 miljoen € (5)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q7 Wat is de naam van uw bedrijf ?

- Naam : (1) _____
- Ik wens de naam van mijn bedrijf niet bekend te maken voor dit onderzoek (2)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q8 Wat is het ondernemingsnummer (KBO) van uw bedrijf?

- Nummer : (1) _____
- Ik wens het ondernemingsnummer (KBO) van mijn bedrijf niet bekend te maken voor dit onderzoek (2)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q9 Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business concept fase gebruikt ? In het concept fase van de start-up, de ondernemer heeft een idee, een concept om een product of dienst te verkopen. Belangrijkste activiteiten zijn o.a.: R & D, business plan, marktonderzoek, proof of concept, prototyping, patenten en testen / klinische validatie van het product.

- Eigen vermogen van de oprichters (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)

- Venture Capitalists (4)
- Investeringsfondsen semi-publieke (5)
- Stichtingen (6)
- Universiteiten (7)
- Incubators voor bedrijven (8)
- Accelerators (9)
- Financiële Instellingen (Banken) (10)
- Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese) (11)
- Crowdfunding (12)
- Anders (Graag details indien mogelijk) (13) _____
- Geen (14)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q10 Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business start-up fase gebruikt ? Het bedrijf werd officieel opgericht en begon de marketing van zijn product of dienst te ontwikkelen. De middelen worden gebruikt voor de lancering van het bedrijf, de ontwikkeling van het product of de producten, marketing strategie, zoeken naar partners, etc.

- Eigen vermogen van de oprichters (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)
- Investeringsfondsen semi-publieke (5)
- Stichtingen (6)
- Universiteiten (7)
- Incubators voor bedrijven (8)
- Accelerators (9)
- Financiële Instellingen (Banken) (10)
- Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese) (11)
- Crowdfunding (12)
- Anders (Graag details indien mogelijk) (13) _____
- Geen (14)
- Mijn bedrijf is nog niet in deze fase (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q11 Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business eerst ontwikkelingsfase gebruikt ? Tijdens deze fase begint de productie en marketing. Het doel is

dus de markt te betreden. De middelen worden gebruikt voor de productie en marketing. Het bedrijf streeft naar break even te draaien of winst gevend te worden.

- Eigen vermogen van de oprichters (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)
- Investeringsfondsen semi-publieke (5)
- Stichtingen (6)
- Universiteiten (7)
- Incubators voor bedrijven (8)
- Accelerators (9)
- Financiële Instellingen (Banken) (10)
- Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese) (11)
- Crowdfunding (12)
- Anders (Graag details indien mogelijk) (13) _____
- Geen (14)
- Mijn bedrijf is nog niet in deze fase (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q12 Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business groeifase gebruikt ? De activiteiten en de verkopen van het bedrijf stijgen potentieel, evenals de middelen van de productie en het aantal werknemers. Het doel voor het bedrijf is zijn markt uit te breiden (nationaal en/of internationaal).

- Eigen vermogen van de oprichters (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)
- Investeringsfondsen semi-publieke (5)
- Stichtingen (6)
- Universiteiten (7)
- Incubators voor bedrijven (8)
- Accelerators (9)
- Financiële Instellingen (Banken) (10)
- Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese) (11)
- Crowdfunding (12)
- Anders (Graag details indien mogelijk) (13) _____
- Geen (14)
- Mijn bedrijf is nog niet in deze fase (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q13 Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business volwassenheidsfase gebruikt ? Het bedrijf is opgericht in zijn markt en is financieel gezond. De processen worden gestandaardiseerd en het bedrijf is aanwezig op internationaal niveau.

- Eigen vermogen van de oprichters (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)
- Investeringsfondsen semi-publieke (5)
- Stichtingen (6)
- Universiteiten (7)
- Incubators voor bedrijven (8)
- Accelerators (9)
- Financiële Instellingen (Banken) (10)
- Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese) (11)
- Crowdfunding (12)
- Anders (Graag details indien mogelijk) (13) _____
- Geen (14)
- Mijn bedrijf is nog niet in deze fase (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q14 Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business mezzanine fase gebruikt ? Voorbereidende fase voor de uitgang van het kapitaal van de eerste investeerders (terugbetalen beleggers).

- Eigen vermogen van de oprichters (1)
- Family, Friends and Fools (2)
- Business Angels (3)
- Venture Capitalists (4)
- Investeringsfondsen semi-publieke (5)
- Stichtingen (6)
- Universiteiten (7)
- Incubators voor bedrijven (8)
- Accelerators (9)
- Financiële Instellingen (Banken) (10)
- Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese) (11)
- Crowdfunding (12)

- Anders (Graag details indien mogelijk) (13) _____
- Geen (14)
- Mijn bedrijf is nog niet in deze fase (15)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q15 Welke exit-strategie voor durfkapitaal is toegepast binnen uw bedrijf ? Uitstroom van kapitaal van de initiële investeerders (terugbetaling van hun oorspronkelijke inzet + winst). Einde van het partnerschap tussen het bedrijf en de investeerder.

- Initial Public Offering (1)
- Fusie of overname van/door een ander bedrijf (Merger and Acquisition) (2)
- Aankoop door het management team (Management Buy Out) (3)
- Anders (Graag details indien mogelijk) (4) _____
- Geen (5)
- Mijn bedrijf is nog niet in deze fase (6)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q16 Wenst u iets aan uw antwoorden toe te voegen of heeft u nog verdere opmerkingen ?

- Ja (1) _____
- Nee (2)

Display This Question:

Si Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor... Nederlands est sélectionné

Q17 Hartelijk dank voor uw tijd, uw antwoorden en hulp ! Alle antwoorden zullen vertrouwelijk blijven. Alleen de naam van uw bedrijf zal worden genoteerd indien eerder vermeld, maar er zal geen specifieke informatie uw bedrijf hieraan worden gerelateerd. De resultaten van dit onderzoek zullen worden geanalyseerd en gebruikt voor de realisatie van mijn thesis over start-ups en hun financieringsinstrumenten. Wenst u een kopij van mijn thesis te ontvangen, stuur me dan gerust een e-mail op dit adres (nicolas.vankeirbilck@student.uclouvain.be) zodat ik het naar u kan versturen. Nogmaals bedankt!

9. Questionnaire 2 - Enquête en ligne en français - Captures d'écran

Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor het onderzoek

Français

English

Nederlands

>>

Où le siège social de votre entreprise est-il basé ?

Wallonie

Région Bruxelles-Capitale

Flandre

De quel type est de votre entreprise ?

Start-up indépendante

Spin-off universitaire

Spin-out d'entreprise

Autre (Précisez)

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle créée ?

Moins d'1 an

1 à 3 ans

3 à 5 ans

5 à 7 ans

Plus de 7 ans

Combien d'employés travaillent dans votre entreprise ?

1 à 10

11 à 50

51 à 250

Plus de 250

Quel est le chiffre d'affaires annuel de votre entreprise ?

Moins de 100.000 €

De 100.000 € à 500.000 €

De 500.000 € à 1 million €

De 1 million € à 5 millions €

Plus de 5 millions €

Quel est le nom de votre entreprise ?

Nom :

Je ne souhaite pas divulguer le nom de mon entreprise pour cette enquête

Quel est le numéro d'entreprise BCE de votre firme ?

Numéro :

Je ne souhaite pas divulguer le numéro BCE de mon entreprise pour cette enquête

Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisé durant la phase d'amorçage de votre entreprise ?

Dans la phase d'amorçage de la start-up, l'entrepreneur a une idée, un concept d'un produit ou service qu'il voudrait commercialiser. Les activités clés sont les suivantes : R&D, business plan initial, études de marché, proof of concept, prototypage, dépôts de brevet et tests/validation cliniques du produit.

Fonds propres des fondateurs

Family, Friends and Fools

Business Angels

Fonds de capital-risque / Venture Capitalists

Fonds d'investissements semi-public

Fondations

Universités

Incubateurs

Accélérateurs / Concours

Institutions Financières (Banques)

Aides publiques / Subsidés Régionaux, Fédéraux ou Européens

Crowdfunding

Autre (Précisez)

Aucun

Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisés durant la phase de démarrage de votre entreprise ?

L'entreprise est créée officiellement et elle commence à développer la commercialisation de son produit ou service. Les fonds sont utilisés pour le lancement de l'entreprise, le développement du ou des produit(s), la stratégie marketing, la recherche de partenaires, etc.

Fonds propres des fondateurs
Family, Friends and Fools
Business Angels
Fonds de capital-risque / Venture Capitalists
Fonds d'investissements semi-public
Fondations
Universités
Incubateurs
Accélérateurs
Institutions financières (Banques)
Aides publiques / Subsidés Régionaux, Fédéraux ou Européens
Crowdfunding
Autre (Précisez)
Aucun
Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase

Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisés durant la phase de développement initial / lancement de votre entreprise ?

Durant cette phase, la production puis la commercialisation débutent. L'objectif est de pénétrer le marché. Les fonds sont utilisés pour la production et le marketing. L'entreprise cherche à devenir rentable.

Fonds propres des fondateurs
Family, Friends and Fools
Business Angels
Fonds capital-risque - Venture Capitalists
Fonds d'investissements semi-public
Fondations
Universités
Incubateurs
Accélérateurs
Institutions financières (Banques)
Aides publiques / Subsidés Régionaux, Fédéraux ou Européens
Crowdfunding
Autre (Précisez)
Aucun
Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase

Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisés durant la phase de croissance de votre entreprise ?

Les activités et les ventes de l'entreprise augmentent, ainsi que les moyens de productions et le nombre d'employés. Le but pour l'entreprise est d'étendre son marché (au niveau national ou international).

Fonds propres des fondateurs

Family, Friends and Fools

Business Angels

Fonds capital-risque - Venture Capitalists

Fonds d'investissements semi-public

Fondations

Universités

Incubateurs

Accélérateurs

Institutions financières (Banques)

Aides publiques / Subsidés Régionaux, Fédéraux ou Européens

Crowdfunding

Autre (Précisez)

Aucun

Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase

Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisé durant la phase de maturité de votre entreprise ?

L'entreprise est établie sur son marché et solide financièrement. Ses processus deviennent standardisés et elle est présente au niveau international.

Fonds propres des fondateurs

Family, Friends and Fools

Business Angels

Fonds capital-risque - Venture Capitalists

Fonds d'investissements semi-public

Fondations

Universités

Incubateurs

Accélérateurs

Institutions financières (Banques)

Aides publiques / Subsidés Régionaux, Fédéraux ou Européens

Crowdfunding

Autre (Précisez)

Aucun

Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase

Quel(s) moyen(s)/outil(s) financiers avez-vous utilisé durant la phase mezzanine de votre entreprise ?

Phase de préparation à la sortie de capital des investisseurs initiaux, c'est-à-dire à leur remboursement.

Fonds propres des fondateurs

Family, Friends and Fools

Business Angels

Fonds capital-risque - Venture Capitalists

Fonds d'investissements semi-public

Fondations

Universités

Incubateurs

Accélérateurs

Institutions financières (Banques)

Aides publiques / Subsidés Régionaux, Fédéraux ou Européens

Crowdfunding

Autre (Précisez)

Aucun

Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase

Quelle stratégie de sortie de capital des investisseurs a été effectuée dans votre entreprise ?

Sortie de capital des investisseurs initiaux, c'est-à-dire remboursement de leur mise initiale + plus-value. Fin du partenariat entre l'entreprise et l'investisseur.

Entrée en bourse (Initial Public Offering)

Fusion ou acquisition avec/par une autre entreprise (Merger and Acquisition)

Rachat par l'équipe managériale (Management Buy Out)

Autre (Précisez)

Aucun

Mon entreprise n'a pas encore atteint cette phase

<<

>>

Voulez-vous rajouter un élément à vos réponses à cette enquête ou faire une remarque quelconque ?

Oui

Non

<<

>>

Merci beaucoup pour votre temps, vos réponses et votre aide !

Toutes vos réponses resteront confidentielles. Seul le nom de votre entreprise sera cité si vous l'avez mentionné plus tôt, mais aucune information précise n'y sera liée.

Les résultats de cette enquête seront analysés et utilisés pour la réalisation de mon mémoire sur les outils de financement des start-ups actives dans le secteur des biotechnologies en Belgique.

Si vous désirez recevoir une copie de mon mémoire, envoyez moi un mail à cette adresse (nicolas.vankeirbilck@student.uclouvain.be) pour que je puisse vous la faire parvenir. N'hésitez pas si vous avez des questions/commentaires.

Encore merci !

A red rectangular button with the white text '<<' inside.

A red rectangular button with the white text '>>' inside.

10. Questionnaire 2 - Enquête en ligne en anglais - Captures d'écran

Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor het onderzoek

Français

English

Nederlands

>>

Where is the head office of your company based ?

Wallonie

Brussels-Capital Region

Flanders

What type of business is your company ?

Independent start-up

University spin-off

Business' spin-out

Other (Specify)

How long has your business been created ?

Less than 1 year

1 to 3 years

3 to 5 years

5 to 7 years

More than 7 years

Which financial tool(s) did you use during the seed stage (concept phase) of your business ?

In the seed stage of the start-up, the entrepreneur has an idea, a concept of a product or service that he would like to market. Key activities of this stage are: R & D, initial business plan, market research, proof of concept, prototyping, possible patents filings and clinical testing / validation of the product.

Equity of the founders
Family, Friends and Fools
Business Angels
Venture Capitalists
Semi-public Investments funds
Foundations
Universities
Business incubators
Accelerators
Financial institutions (Banks)
Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies
Crowdfunding
Other (Specify)
None

What financial tool(s) did you use during the start-up stage of your business ?

The company is officially created and is beginning to develop the marketing of its product or service. The funds are used for the launch of the company, the development of the product(s), marketing strategy, search for partners, etc.

Equity of the founders
Family, Friends and Fools
Business Angels
Venture Capitalists
Semi-public Investment Funds
Foundations
Universities
Business incubators
Accelerators
Financial Institutions (Banks)
Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies
Crowdfunding
Other (Specify)
None
My company has not yet reach this stage

What financial tool(s) did you use during the initial development/early stage of your business ?

During this phase, production and marketing begin. The goal is to penetrate the market. The funds are used for production and marketing. The company is looking to become profitable.

Equity of the founders

Family, Friends and Fools

Business Angels

Venture Capitalists

Semi-public Investment Funds

Foundations

Universities

Business incubators

Accelerators

Financial Institutions (Banks)

Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies

Crowdfunding

Other (specify)

None

My company has not yet reach this stage

What financial tool(s) did you use during the growth stage of your business ?

The activities and sales of the company increase, as well as the means of production and the number of employees. The goal for the company is to expand its market (nationally or internationally).

Equity of the founders

Family, Friends and Fools

Business Angels

Venture Capitalists

Semi-public Investment Funds

Foundations

Universities

Business incubators

Accelerators

Financial Institutions (Banks)

Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies

Crowdfunding

Other (specify)

None

My company has not yet reach this stage

What financial instrument (s) did you use during the maturity stage of your business ?

The company is established in its market and solid financially. Its processes become standardized and it is present at the international level.

Equity of the founders

Family, Friends and Fools

Business Angels

Venture Capitalists

Semi-public Investment Funds

Foundations

Universities

Business Incubators

Accelerators

Financial Institutions (Banks)

Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies

Crowdfunding

Other (Specify)

None

My company has not yet reach this stage

What financial instrument (s) did you use during the mezzanine stage of your business ?

Preparation phase for investors' exit of capital (their reimbursement).

Equity of the Founders
Family, Friends and Fools
Business Angels
Venture Capitalists
Semi-public Investment Funds
Foundations
Universities
Business incubators
Accelerators
Financial Institutions (Banks)
Public Supports / Regional, Federal or European Subsidies
Crowdfunding
Other (Specify)
None
My company has not yet reach this stage

What investors' exit strategy did your company used ?

Capital outflow from initial investors (repayment of initial investment + capital appreciation).

End of the partnership between the company and the investor.

Initial Public Offering

Merger and Acquisition

Management Buy Out

Other (Specify)

None

My company has not yet reach this stage

<<

>>

Do you want to add something to your responses to this survey or make any comments ?

Yes

No

<<

>>

Thank you very much for your time, your answers and your help !

All your answers will remain confidential. Only the name of your company will be quoted if you mentioned it earlier, but no specific information will be linked to it.

The results of this survey will be analyzed and used for the realization of my thesis on the optimization of financing tools for start-ups in the biotech industry in Belgium.

If you wish to receive a copy of my thesis, send me an e-mail to this address (nicolas.vankeirbilck@student.uclouvain.be) so that I can send it to you. Don't hesitate if you have any question/comment.

Thanks again !

A red rectangular button with the text "<<" in white, indicating a previous page or section.A red rectangular button with the text ">>" in white, indicating a next page or section.

11. Questionnaire 2 - Enquête en ligne en néerlandais - Captures d'écran

Choisissez votre langue pour l'enquête - Choose your language for the survey - Kies uw taal voor het onderzoek

Français

English

Nederlands

>>

Waar is het hoofdkantoor van uw bedrijf gevestigd ?

Wallonië

Brussels Hoofdstedelijk Gewest

Vlaanderen

Welk type onderneming is uw bedrijf ?

Zelfstandige startende onderneming

Universitaire spin-off

Spin-out van een bedrijf

Anders (Graag details indien mogelijk)

Hoe lang bestaat uw bedrijf reeds ?

Minder dan 1 jaar

1 tot 3 jaar

3 tot 5 jaar

5 tot 7 jaar

Meer dan 7 jaar

Hoeveel werknemers werken in uw bedrijf?

1 tot 10

11 tot 50

51 tot 250

Meer dan 250

Wat is de jaaromzet van uw bedrijf?

Minder dan 100.000€

100.000 € tot 500.000 €

500.000 € tot 1 miljoen €

1 miljoen € tot 5 miljoen €

Meer dan 5 miljoen €

Wat is de naam van uw bedrijf ?

Naam :

Ik wens de naam van mijn bedrijf niet bekend te maken voor dit onderzoek

Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business concept fase gebruikt ?

In het concept fase van de start-up, de ondernemer heeft een idee, een concept om een product of dienst te verkopen. Belangrijkste activiteiten zijn o.a.: R & D, business plan, marktonderzoek, proof of concept, prototyping, patenten en testen / klinische validatie van het product.

Eigen vermogen van de oprichters

Family, Friends and Fools

Business Angels

Venture Capitalists

Investeringsfondsen semi-publieke

Stichtingen

Universiteiten

Incubators voor bedrijven

Accelerators

Financiële Instellingen (Banken)

Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese)

Crowdfunding

Anders (Graag details indien mogelijk)

Geen

Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business start-up fase gebruikt ?

Het bedrijf werd officieel opgericht en begon de marketing van zijn product of dienst te ontwikkelen. De middelen worden gebruikt voor de lancering van het bedrijf, de ontwikkeling van het product of de producten, marketing strategie, zoeken naar partners, etc.

☐ Eigen vermogen van de oprichters

☐ Family, Friends and Fools

☐ Business Angels

☐ Venture Capitalists

☐ Investeringsfondsen semi-publieke

☐ Stichtingen

☐ Universiteiten

☐ Incubators voor bedrijven

☐ Accelerators

☐ Financiële Instellingen (Banken)

☐ Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese)

☐ Crowdfunding

☐ Anders (Graag details indien mogelijk)

☐ Geen

☐ Mijn bedrijf is nog niet in deze fase

Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business eerst ontwikkelingsfase gebruikt ?

Tijdens deze fase begint de productie en marketing. Het doel is dus de markt te betreden. De middelen worden gebruikt voor de productie en marketing. Het bedrijf streeft naar break even te draaien of winstgevend te worden.

Eigen vermogen van de oprichters
Family, Friends and Fools
Business Angels
Venture Capitalists
Investeringsfondsen semi-publieke
Stichtingen
Universiteiten
Incubators voor bedrijven
Accelerators
Financiële Instellingen (Banken)
Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese)
Crowdfunding
Anders (Graag details indien mogelijk)
Geen
Mijn bedrijf is nog niet in deze fase

Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business groeifase gebruikt ?

De activiteiten en de verkopen van het bedrijf stijgen potentieel, evenals de middelen van de productie en het aantal werknemers. Het doel voor het bedrijf is zijn markt uit te breiden (nationaal en/of internationaal).

☐ Eigen vermogen van de oprichters

☐ Family, Friends and Fools

☐ Business Angels

☐ Venture Capitalists

☐ Investeringsfondsen semi-publieke

☐ Stichtingen

☐ Universiteiten

☐ Incubators voor bedrijven

☐ Accelerators

☐ Financiële Instellingen (Banken)

☐ Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese)

☐ Crowdfunding

☐ Anders (Graag details indien mogelijk)

☐ Geen

☐ Mijn bedrijf is nog niet in deze fase

Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business volwassenheidsfase gebruikt ?

Het bedrijf is opgericht in zijn markt en is financieel gezond. De processen worden gestandaardiseerd en het bedrijf is aanwezig op internationaal niveau.

Eigen vermogen van de oprichters
Family, Friends and Fools
Business Angels
Venture Capitalists
Investeringsfondsen semi-publieke
Stichtingen
Universiteiten
Incubators voor bedrijven
Accelerators
Financiële Instellingen (Banken)
Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese)
Crowdfunding
Anders (Graag details indien mogelijk)
Geen
Mijn bedrijf is nog niet in deze fase

Welke financieringsinstrumenten heeft u tijdens uw business mezzanine fase gebruikt ?

Vorbereidende fase voor de uitgang van het kapitaal van de eerste investeerders (terugbetalen beleggers).

Eigen vermogen van de oprichters
Family, Friends and Fools
Business Angels
Venture Capitalists
Investeringsfondsen semi-publieke
Stichtingen
Universiteiten
Incubators voor bedrijven
Accelerators
Financiële Instellingen (Banken)
Publiek subsidies (Regionale, Federale of Europese)
Crowdfunding
Anders (Graag details indien mogelijk)
Geen
Mijn bedrijf is nog niet in deze fase

Welke exit-strategie voor durfkapitaal is toegepast binnen uw bedrijf ?

Uitstroom van kapitaal van de initiële investeerders (terugbetaling van hun oorspronkelijke inzet + winst). Einde van het partnerschap tussen het bedrijf en de investeerder.

Initial Public Offering

Fusie of overname van/door een ander bedrijf (Merger and Acquisition)

Aankoop door het management team (Management Buy Out)

Anders (Graag details indien mogelijk)

Geen

Mijn bedrijf is nog niet in deze fase

<<

>>

Wenst u iets aan uw antwoorden toe te voegen of heeft u nog verdere opmerkingen ?

Ja

Nee

<<

>>

Hartelijk dank voor uw tijd, uw antwoorden en hulp !

Alle antwoorden zullen vertrouwelijk blijven. Alleen de naam van uw bedrijf zal worden genoteerd indien eerder vermeld, maar er zal geen specifieke informatie uw bedrijf hieraan worden gerelateerd.

De resultaten van dit onderzoek zullen worden geanalyseerd en gebruikt voor de realisatie van mijn thesis over start-ups en hun financieringsinstrumenten.

Wenst u een kopij van mijn thesis te ontvangen, stuur me dan gerust een e-mail op dit adres (nicolas.vankeirsbilck@student.uclouvain.be) zodat ik het naar u kan versturen.

Nogmaals bedankt!

A red rectangular button with a white double left arrow icon (<<).A red rectangular button with a white double right arrow icon (>>).

12. Tableaux de résultats de l'enquête

Par soucis de confidentialité et de respect des conditions de l'enquête diffusée aux entrepreneurs (aucun lien entre données reçues et exposées dans ce mémoire et entreprises interrogées), les noms et les numéros BCE des entreprises ayant participé à l'enquête ne sont pas communiqués.

Infos générales :

# Réponse	Siège social	Type de start-up	Durée de création	# travailleurs	CA
1	Flandre	Start-up Ind.	> 7 ans	1 - 10	100,000€ à 500,000€
2	Flandre	Spin-out	> 7 ans	11 - 50	1,000,000€ à 5,000,000€
3	Wallonie	Start-up Ind.	1 - 3 ans	1 - 10	500,000€ à 1,000,000€
4	Wallonie	Start-up Ind.	3 - 5 ans	1 - 10	100,000€ à 500,000€
5	Wallonie	Spin-off	3 - 5 ans	1 - 10	< 100,000€
6	Wallonie	Spin-off	< 1 an	1 - 10	< 100,000€
7	Flandre	Start-up Ind.	> 7 ans	1 - 10	< 100,000€
8	Flandre	Start-up Ind.	1 - 3 ans	11 - 50	< 100,000€
9	Wallonie	Spin-off	3 - 5 ans	1 - 10	100,000€ à 500,000€
10	Flandre	Spin-off	1 - 3 ans	11 - 50	< 100,000€
11	Flandre	Spin-off	5 - 7 ans	1 - 10	100,000€ à 500,000€
12	Wallonie	Start-up Ind.	1 - 3 ans	1 - 10	100,000€ à 500,000€
13	Flandre	Spin-off	> 7 ans	11 - 50	1,000,000€ à 5,000,000€
14	Wallonie	Start-up Ind.	> 7 ans	51 - 250	> 5,000,000€
15	Wallonie	Spin-off	> 7 ans	51 - 250	< 100,000€
16	Wallonie	Spin-off	5 - 7 ans	11 - 50	< 100,000€
17	Wallonie	Start-up Ind.	3 - 5 ans	11 - 50	1,000,000€ à 5,000,000€
18	Flandre	Start-up Ind.	> 7 ans	11 - 50	1,000,000€ à 5,000,000€
19	Flandre	Spin-off	> 7 ans	1 - 10	1,000,000€ à 5,000,000€
20	Wallonie	Start-up Ind. - Spin-off	1 - 3 ans	1 - 10	< 100,000€
21	Wallonie	Start-up Ind.	> 7 ans	11 - 50	1,000,000€ à 5,000,000€
22	Wallonie	Start-up Ind.	3 - 5 ans	11 - 50	500,000€ à 1,000,000€
23	Wallonie	Spin-off	5 - 7 ans	11 - 50	1,000,000€ à 5,000,000€
24	Wallonie	Spin-off	> 7 ans	> 250	> 5,000,000€
25	Flandre	Spin-out	> 7 ans	11 - 50	1,000,000€ à 5,000,000€
26	Flandre	Start-up Ind.	5 - 7 ans	11 - 50	1,000,000€ à 5,000,000€
27	Wallonie	Spin-off	> 7 ans	51 - 250	> 5,000,000€

Infos générales (2) :

<u>Type de start-up</u>	<u>Siège social</u>	<u>Age</u>	<u># travailleurs</u>	<u>CA</u>
13 Start-up indépendantes	16 en Wallonie	1 de < 1 an	11 de 1-10	8 de < 100.000€
12 spin-off	11 en Flandre	5 de 1 à 3 ans	12 de 11-50	5 de 100.000€-500.000€
2 spin-out	0 en Bruxelles-Capitale	5 de 3 à 5 ans	3 de 51-250	2 de 500.000€-1.000.000€
		4 de 5 à 7 ans	1 de >250	9 de 1.000.000€-5.000.000€
		12 de > de 7 ans		3 de > 5.000.000€

Stade d'amorçage :

# Rep ons e	Fon dat eurs	3 F	B A	V C	Fonds invest. Semi- Publics	Fon dati ons	Uni vers ités	Incu bate urs	Accé lérat eurs	Instituti ons financiè res	Aides publi ques	Crow dfun ding	A ut re	A uc u n	Pas encore atteint ce stade
1	1														
2	1														
3	1														
4	1	1			1						1				
5	1				1										
6	1	1	1								1		1		
7			1												
8	1														
9											1				
10				1											
11	1	1					1								
12	1	1			1					1	1				
13	1						1								
14	1														
15		1	1	1	1						1				
16	1	1					1								
17	1	1	1		1										
18	1														
19	1						1								
20	1						1								
21	1							1		1	1				
22	1														
23	1				1		1	1			1				
24							1								
25	1														
26				1	1										
27	1														
TO TAL	21	7	4	3	7	0	7	2	0	2	7	0	1	0	0

Stade de démarrage :

# Rep ons e	Fon dat eurs	3 F	B A	V C	Fonds invest. Semi- Publics	Fon dati ons	Uni vers ités	Incu bate urs	Accé lérat eurs	Instituti ons financiè res	Aides publi ques	Crow dfun ding	A ut re	A uc un	Pas encore atteint ce stade
1	1														
2	1														
3		1	1		1				1						
4	1	1			1			1		1	1				
5	1				1						1				
6															1
7			1												
8	1			1	1		1				1				
9	1	1													
10				1											
11	1	1					1				1				
12	1	1			1			1		1	1				
13													1		
14					1					1	1				
15		1	1	1	1						1				
16			1		1						1				
17	1	1	1		1										
18	1														
19	1				1		1								
20	1														
21	1									1	1				
22														1	
23	1				1		1	1							
24							1								
25	1														
26														1	
27	1														
TO TAL	16	7	5	3	11	0	5	3	1	4	9	0	1	2	1

Stade de développement initial :

# Rep ons e	Fon dat eurs	3 F	B A	V C	Fonds invest. Semi- Publics	Fon dati ons	Uni vers ités	Incu bate urs	Accé lérat eurs	Instituti ons financiè res	Aides publi ques	Crow dfun ding	A ut re	A uc u n	Pas encore atteint ce stade
1	1														
2	1														
3		1	1		1				1						
4	1	1		1	1			1		1	1				
5	1				1						1				
6															
7			1												
8															1
9	1	1	1		1										
10				1											
11											1				
12	1	1			1			1		1	1				
13													1		
14	1				1					1	1				
15		1	1	1	1						1				
16															1
17															1
18	1														
19	1				1		1								
20	1														
21														1	
22														1	
23	1				1		1			1					
24														1	
25	1														
26														1	
27															
TO TAL	12	5	4	3		9 0	2	2	1	4	6	0	1	4	3

Stade de croissance :

# Rep ons e	Fon dat eurs	3 F	B A	V C	Fonds invest. Semi- Publics	Fon dati ons	Uni vers ités	Incu bate urs	Accé lérat eurs	Instituti ons financiè res	Aides publi ques	Crow dfun ding	A ut re	A uc u n	Pas encore atteint ce stade
1	1														
2	1	1								1					
3		1	1		1				1						
4															1
5															1
6															
7															1
8															
9															1
10															1
11															1
12															1
13													1		
14	1									1	1				
15															1
16															
17															
18	1									1	1				
19	1				1		1								
20					1			1							
21														1	
22														1	
23				1						1	1				
24														1	
25	1														
26														1	
27															
TO TAL	6	2	1	1	3	0	1	1	1	4	3	0	1	4	8

Stade de maturité :

# Rep ons e	Fon dat eurs	3 F	B A	V C	Fonds invest. Semi- Publics	Fon dati ons	Uni vers ités	Incu bate urs	Accé lérat eurs	Instituti ons financiè res	Aides publi ques	Crow dfun ding	A ut re	A uc un	Pas encore atteint ce stade
1	1														
2	1	1													
3		1	1		1				1						
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															1
14														1	
15															
16															
17															
18	1									1					
19	1				1		1								
20															1
21														1	
22														1	
23				1						1	1				
24														1	
25	1														
26														1	
27															1
TO TAL	5	2	1	1	2	0	1	0	1	2	1	0	0	5	3

Stade mezzanine :

# Rep ons e	Fon dat eurs	3 F	B A	V C	Fonds invest. Semi- Publics	Fon dati ons	Uni vers ités	Incu bate urs	Accé lérat eurs	Instituti ons financiè res	Aides publi ques	Crow dfun ding	A ut re	A uc u n	Pas encore atteint ce stade
1	1														
2	1									1					
3															1
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14														1	
15															
16															
17															
18															1
19															1
20															
21														1	
22														1	
23														1	
24														1	
25	1														
26														1	
27															
TO TAL	3	0	0	0		0 0	0	0	0	1	0	0	0	6	3

Stade de sortie :

# Réponse	IPO	MA	MB	Autre	Aucun	Pas encore atteint ce stade
1						1
2						1
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						1
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21					1	
22					1	
23	1	1				
24					1	
25						1
26		1				
27						
TOTAL	1	2	0	0	3	4

Résultats utilisation des sources de financement par les start-up biotechnologiques interrogées en fonction des stades de maturité :

Partie 1 :

Sources	Fondateurs	3F	BA	VC	Fonds d'invest. Semi-Publics	Fondations	Universités	Incubateurs
Stades								
Amorçage	21	7	4	3	7	0	7	2
X/27	0,78	0,26	0,15	0,11	0,26	0,00	0,26	0,07
Démarrage	16	7	5	3	11	0	5	3
X/26	0,62	0,27	0,19	0,12	0,42	0,00	0,19	0,12
Dével. Initial	12	5	4	3	9	0	2	2
X/23	0,52	0,22	0,17	0,13	0,39	0,00	0,09	0,09
Croissance	6	2	1	1	3	0	1	1
X/15	0,40	0,13	0,07	0,07	0,20	0,00	0,07	0,07
Maturité	5	2	1	1	2	0	1	0
X/12	0,42	0,17	0,08	0,08	0,17	0,00	0,08	0,00
Mezzanine	3	0	0	0	0	0	0	0
X/9	0,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Partie 2 :

Sources	Accélérateurs	Institutions financières	Soutiens publics	Crowdfunding	Autre	Aucun	Pas encore atteint ce stade
Stades							
Amorçage	0	2	8	0	1	0	0
X/27	0,00	0,07	0,30	0,00	0,04	0,00	
Démarrage	1	4	9	0	1	2	1
X/26	0,04	0,15	0,35	0,00	0,04	0,08	
Dével. Initial	1	4	6	0	1	4	3
X/23	0,04	0,17	0,26	0,00	0,04	0,17	
Croissance	1	4	3	0	1	4	8
X/15	0,07	0,27	0,20	0,00	0,07	0,27	
Maturité	1	2	2	0	0	5	3
X/12	0,08	0,17	0,17	0,00	0,00	0,42	
Mezzanine	0	1	0	0	0	6	3
X/9	0,00	0,11	0,00	0,00	0,00	0,67	

Partie 3 :

Stades	Pas encore atteint ce stade	Nombre de start-up par stade
Amorçage	0	27
Démarrage	1	26
Dével. Initial	3	23
Croissance	8	15
Maturité	3	12
Mezzanine	3	9
Sortie	4	5

Résultats stratégies de sorties de capital effectuées par les start-up biotechnologiques interrogées en fonction des stades de maturité :

	IPO	MA	MB	Autre	Aucun	Pas encore atteint ce stade	Total start-up sortie
Sortie	1	2	0	0	3	4	5

13. Résultats de l'enquête par stade de maturité, région, âge, type de start-up, siège social, etc.

Résultats de l'enquête des sources de financement utilisée en fonction des stades de maturité :

Amorçage :

=> Acteurs les plus utilisés : FP fondateurs (78%), 3F (26%), fonds d'investissement semi-publics (26%), universités (26%) et soutiens publics (30%).

=> 62 sources pour 27 start-up : 2,3 sources de financement différentes par start-up

Démarrage :

=> Acteurs les plus utilisés : FP fondateurs (62%), 3F (27%), fonds d'investissement semi-publics (42%) et soutiens publics (35%).

=> 65 sources pour 26 start-up : 2,5 sources de financement différentes par start-up

Développement initial :

=> Acteurs les plus utilisés : FP fondateurs (52%), 3F (22%), fonds d'investissement semi-publics (40%), Soutiens Publics (26%), BA et Banques (17%).

=> 49 sources pour 23 start-up : 2,13 sources de financement différentes par start-up

Croissance :

=> Acteurs les plus utilisés : FP fondateurs (40%), fonds d'investissement semi-publics (20%), Soutiens Publics (20%) et Banques (27%).

=> 24 sources pour 15 start-up : 1,6 sources de financement différentes par start-up

Maturité :

=> Acteurs les plus utilisés : FP fondateurs (42%), fonds d'investissement semi-publics (17%), Soutiens Publics (17%) et Banques (17%).

=> 21 sources pour 12 start-up : 1,75 sources de financement différentes par start-up

Mezzanine :

=> Acteurs les plus utilisés : FP fondateurs (33%), Banques (11%).

=> 4 sources pour 9 start-up : 0,44 sources de financement différentes par start-up

Sortie de capital : /

Résultats de l'enquête par région :

Wallonie :

Dans l'échantillon, 16 entreprises ont leur siège social basé en Wallonie. La moitié de celles-ci sont des start-up indépendantes, l'autre des spin-off universitaires. Les deux tiers de ces sociétés affichent un chiffre d'affaires annuel de moins d'un million d'euros. 75% de start-up wallonnes emploient moins de 50 travailleurs aujourd'hui. La moitié existe depuis plus de 7 ans.

La moitié des start-up wallonnes de l'échantillon a atteint la phase de maturité et le quart a déjà effectué la sortie de capital de ses investisseurs initiaux.

Les financeurs principaux sont les fondateurs, les 3F, les fonds d'investissements semi-publics et les autorités publiques, qui sont majoritairement intervenus durant les 3 premières phases du cycle de vie des start-up. Les banques ont aussi participé au financement des entreprises wallonnes en octroyant des prêts à un tiers des entreprises ayant atteint leur phase de croissance.

16 start-up. 8 start-up indépendantes, 0 spin-out, 8 spin-off.

10 CA annuel < 1.000.000€, dont 5 < 100.000€. 6 ont un CA annuel entre 1 et 5 millions d'euros, dont 3 > 5.000.000€.

12 emploient moins de 50 employés, dont 7 en emploient moins de 10. Les 4 autres emploient plus de 50 employés, dont 1 plus de 250.

5 sont créées depuis plus de 7 ans, 4 depuis moins de 3 ans et 7 ont entre 3 et 7 ans.

Amorçage : 13 FP Fondateurs (%), 4 3F (%), 2 BA (%), 1 VC (%), 5 Fonds SP (%), 4 Université (%), 7 soutiens publics (%), 2 banque. 16 start-up

Démarrage : 10 FP Fondateurs (%), 5 3F (%), 2 BA (%) et 1 VC (%), 8 Fonds SP (%), 3 Université (%), 6 soutiens publics (%), 3 incubateurs, 1 accélérateur, 4 banque, 1 aucun. 15 start-up

Dév. Init. : 9 FP Fondateurs (%), 5 3F (%), 3 BA (%), 2 VC (%), 9 Fonds SP (%), 2 Université (%), 5 soutiens publics (%), 4 banque, 3 aucun. 14 start-up

Croissance : 3 FP Fondateurs (%), 1 3F (%), 1 BA, 1 VC, 3 Fonds SP, 1 Université, 3 soutiens publics, 3 banque, 3 aucun. 9 start-up

Maturité : 2 FP Fondateurs, 1 3F, 1 BA, 1 VC, 2 fonds SP, 2 banques, 1 soutien public, 4 aucun. 8 start-up

Mezzanine : 5 aucun. 5 start-up

Sortie : 1 IPO+MA. 3 aucun. 4 start-up sorties.

Flandre:

11 des entreprises interrogées sont basées en Flandre. La répartition par type de start-up est la suivante : 5 start-up indépendantes, 2 spin-out, 4 spin-off. Elles comptent toutes moins de 50 employés et plus de la moitié de ces start-up ont un turnover annuel de plus d'un million d'euros. 7 entreprises sur les 11 (64%) sont en activités depuis plus de 7 ans.

La majorité des start-up flamandes se trouvent dans la phase de développement initial. Une seule a effectué la sortie de capital des investisseurs initiaux.

Les sources de financement principalement utilisées par les start-up flamandes sont les fondateurs, les 3F, les universités. Les entreprises flamandes ont aussi bénéficié des soutiens publics et des fonds d'investissement semi-publics mais dans une moindre mesure que les entreprises wallonnes.

11 start-up. 5 start-up indépendantes, 2 spin-out, 4 spin-off.

5 CA annuel < 1.000.000€, dont 3 < 100.000€. 6 ont un CA annuel entre 1 et 5 millions d'euros.
Les 11 emploient moins de 50 employés, dont 4 en emploient moins de 10.

7 sont créées depuis plus de 7 ans, 2 depuis moins de 3 ans et 2 ont entre 3 et 7 ans.

Amorçage : 8 FP Fondateurs (72%), 3 3F (27%), 2 BA (18%) et VC (18%), 2 Fonds SP (18%), 3 Université (27%), 0 soutiens publics (9%), 0 banque. 11 start-up

Démarrage : 6 FP Fondateurs (55%), 2 3F (18%), 3 BA (27%) et 2 VC (18%), 3 Fonds SP (27%), Université (18%), 3 soutiens publics (27%), 0 banque, 1 aucun. 11 start-up

Dév. Init. : 3 FP Fondateurs (37.5%), 0 3F (0%), 1 BA (12.5%) et VC (12.5%), 0 Fonds SP (0%), 0 Université (0%), 1 soutiens publics (12.5%), 0 banque, 1 aucun. 8 start-up

Croissance : 3 FP Fondateurs (60%), 1 3F (20%), 0 BA, 0 VC, 0 Fonds SP, 0 Université, 0 soutiens publics, 1 banque, 1 aucun. 5 start-up

Maturité : 3 FP Fondateurs, 1 3F, 0 reste. 4 start-up

Mezzanine : 3 FP fondateurs, 1 banque, 1 aucun. 4 start-up

Sortie : MA. 1 start-up

Résultats de l'enquête par type de start-up :

13 Start-up indépendantes

11 spin-off

2 spin-out

Résultats de l'enquête par siège social des start-up :

15 en Wallonie

11 en Flandre

0 en Bruxelles-Capitale

Résultats de l'enquête par durée de vie des start-up :

1 de < 1 an

5 de 1 à 3 ans

5 de 3 à 5 ans

4 de 5 à 7 ans

11 de > de 7 ans

Résultats de l'enquête par nombre de travailleurs :

11 de 1-10

12 de 11-50

2 de 51-250

1 de >250

Résultats de l'enquête par chiffre d'affaires :

8 de < 100.000€
 5 de 100.000€-500.000€
 2 de 500.000€-1.000.000€
 9 de 1.000.000€-5.000.000€
 3 de > 5.000.000€

Résultats de l'enquête par durée de vie des start-up :

< 3 ans:

4 start-up emploient moins de 10 employés, les deux autres entre 11 et 50.
 4 affichent un CA de moins de 100.000€, une de 100.000€ à 500.000€ et une entre 500.000€ et 1 million d'euros.
 Une est toujours dans la phase d'amorçage. 5 ont entamé leur phase de démarrage, 1 y est toujours. 4 ont entamé leur développement initial, dont 2 y sont toujours, une est dans sa phase de croissance et l'autre est dans sa phase mezzanine. Aucune n'a déjà effectuée une sortie de ses investisseurs initiaux.

3 à 7 ans :

9 en amorçage, 9 en démarrage, 7 en développement initial, 3 en croissance, 3 en maturité, 3 en mezzanine et 3 ont effectué la sortie de capital des leurs investisseurs initiaux.

> 7 ans :

12 en amorçage, 12 en démarrage, 12 en développement initial, 10 en croissance, 8 en maturité, 6 en mezzanine, 2 en sortie.

Résultats de l'enquête pour les spin-off universitaires :

12 spin-off. 8 en Wallonie et 4 en Flandre.
 2 existent depuis moins de 3 ans, 5 entre 3 et 7 ans et 5 depuis plus de 7 ans.
 9 entreprises emploient moins de 50 employés, donc 5 moins de 10. 3 emploient aujourd'hui plus de 50 employés.
 7 affichent un CA annuel de moins d'un million d'euros, et 5 de plus d'un million.
 12 en amorçage, 11 en démarrage, 10 en développement initial, 5 en croissance, 3 en maturité, 1 en mezzanine, 1 en sortie de capital (IPO + MA).
 La moitié des spin-off (6) ont été financées par des universités, les 6 autres ont bénéficié uniquement d'un accompagnement non-financier. On peut constater que les universités ont aussi investis dans 2 start-up indépendantes.

14. Liste des entreprises contactées pour l'enquête en ligne - Contacts

Liste des adresses mails de contacts des (198) entreprises biotechnologiques contactées pour l'enquête en ligne. D'autres entreprises ont été contactées pour l'enquête, mais les adresses mails professionnelles personnelles des entrepreneurs ne sont pas divulguées par soucis de confidentialité.

admin@apdiagroup.com	contact@sesvanderhave.com	info.deme@deme-group.com
admin@epas.be	contact@sifec.be	info@ablynx.com
alfa.laval@alfalaval.com	contact@xibios.eu	info@alcobiofuel.com
amgenmediarelations@amgen.com	contact@xitechnix.com	info@algistbrug.be
applications_be@oracle.com	cypress@diagnostics.be	info@amplycell.com
arenco@arenco.be	delphigenetics@delphigenetics.com	info@applied-maths.com
belgium@labolife.com	dhibbett@shire.com	info@aptec.be
belgium@sitaremediation.com	dirk@euramedics.com	info@argenx.com
bsone@smb.be	europe@buckman.com	info@arlenda.com
business@biologeeurope.com	eutechsupport@idtdna.com	info@artecho.be
ceofix@analys.be	events@turnstone.be	info@beljet.com
compta@sterop.be	export@sterop.be	info@belovo.com
contact.atc@atc-pharma.be	external@bru.boehringer-ingelheim.com	info@bemicon.com
contact@artialis.com	fbesa@smb.be	info@beta-cell.com
contact@artialis.com	genetics@ra-se.com	info@better3fruit.com
contact@beneo.com	info.be@agilent.com	info@biion.com
contact@bio-line.eu	info.be@astrazeneca.com	info@biocartis.com
contact@it4ip.be	info.be@sopachem.com	info@biogastec.com
contact@kiomedpharma.com	info.be@therabel.com	info@bioptis.com
contact@probiox.com	info.be@benelux@europe.bd.com	info@bioro.be
	info.BmCT@bruker.com	info@biotechsubsidy.com
		info@bioextract.com
		info@bonetherapeutics.com

info@brantsandpatents.com

info@brs.be

info@celyad.com

info@cergroupe.be

info@chemcom.be

info@complix.com

info@corisbio.com

info@crna.be

info@cropdesign.com

info@cropha.com

info@dcp-ip.com

info@denis-plants.com

info@derooseplants.com

info@digilabglobal.com

info@dnalytics.com

info@domobios.com

info@d-tek.be

info@earlytracks.com

info@ecosynth.be

info@elysia-raytest.com

info@emeacr.org

info@emtex.be

info@endotools.be

info@enprotech.be

info@eurogentec.com

info@exoticplant.be

info@fertipro.com

info@feton.com

info@field.be

info@fiers.be

info@fluida.com

info@genae.com

info@genohm.com

info@greenwatt.be

info@histogenex.com

info@ho-equipments.com

info@huckerts.net

info@imbp.be

info@imec.be

info@immunxperts.com

info@ipratech.be

info@ire.eu

info@ixsys.be

info@kitozyme.com

info@lacar-mdx.com

info@lca.be

info@ledtechno.be

info@LifeScienceLighthouse.com

info@mdxhealth.com

info@medanex.com

info@mediline.be

info@microflor.be

info@mithra.com

info@mycartis.net

info@nexeonmed.com

info@novadip.com

info@nyxoah.com

info@ogeda.com

info@oleon.com

info@onelife-bf.com

info@ONTOFORCE.com

info@ovizio.com

info@oxylent.be

info@oxyrane.com

info@peira.be

info@pepric.com

info@pharco.be

info@pharmavize.com

info@physiol.be

info@prodigest.eu

info@progenus.be

info@promethera.com

info@proviron.com

info@puratos.com

info@realco.be

info@regenesys.eu

info@remynd.com

info@richrom.com

info@sbx.sas.com

info@scrops.com

info@selectorschoice.com

info@srib.be

info@stiernon.be

info@straticell.com

info@sutures.be

info@symbiosebiomaterials.be

info@targetome.be

info@templab.eu

info@tht.be

info@tigenix.com

info@trasis.com

info@trenker.be

info@trispark.com

info@univercells.com

info@waterleau.com

info@wolfsberg.be

info@xpress-biologics.com

info@zentech.be

info-be@enzolifesciences.com

infos@dnavision.be

infos@oncodna.com

info-worldwide@iba-group.com

investor@tigenix.com

jsrmicro@jsrmicro.be

kirsty.langton@shire.com

kjoyce@shire.com

lab@anacura.com

lieven@gentaur.com

lwouters@anmi.be

mail@diagam.com

mail@ows.be

mail@wowcompany.com

mailcontact@galephar.be

mark@euramedics.com

medinfo_be@baxter.com

ndbru@nautadutilh.com

ombudsman@aquafin.be

PublicAffairs.EU@biogen.com

qarad@qarad.com

rd@glpg.com

Reception-bio@ipg.be

sales@avecom.be

sales@benechim.com

sales@cosucra.com

Sales@OmniChem.be

sales@unionbio.com

salut@ecover.com

seykerman@sterop.be

solutions@bioremengineering.com

steritec@steritec.be

tg@belmatech.com

vgoblet@scarlet.be

wieze@barry-callebaut.com

willpharma@willpharma.com